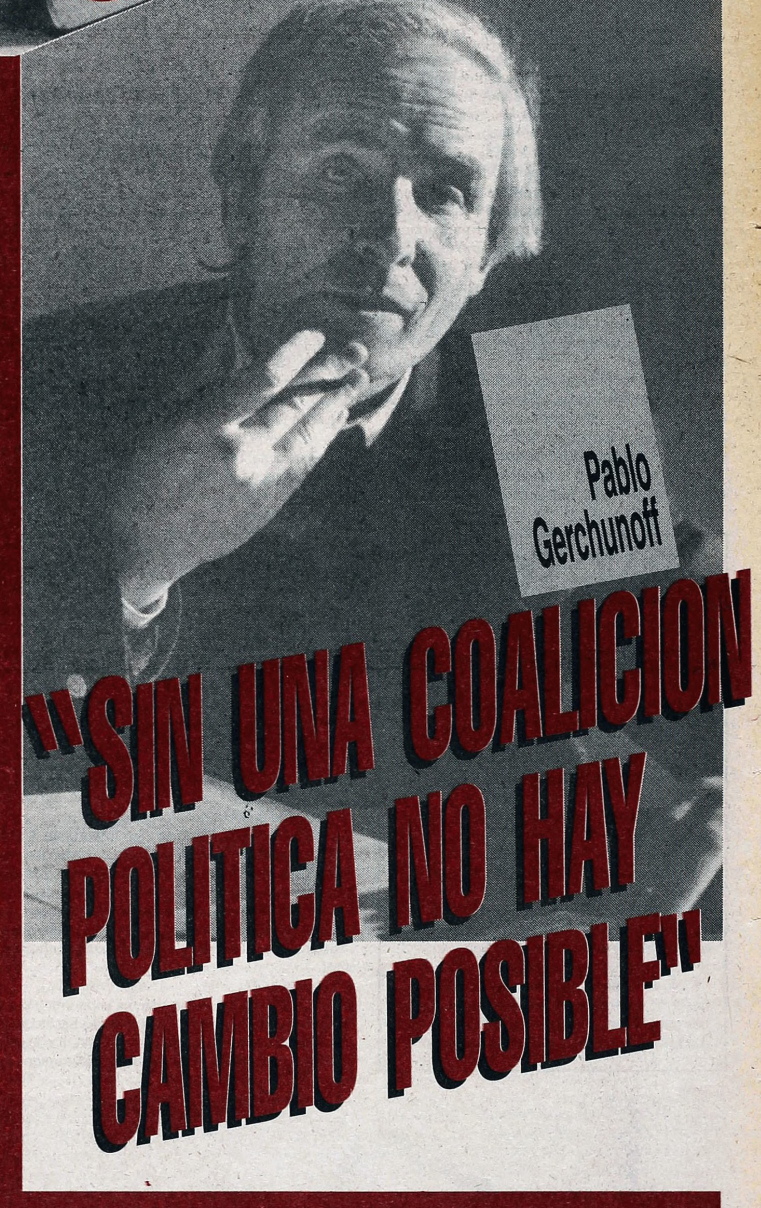
CASH
Domingo 24 de julio de 1994
Año 5 - N° 222
Suplemento económico de Página/12

LA ESTABILIDAD INESTABLE
Por Daniel Novak
(economista de Chacho Alvarez)
Enfoque, Página 8

"LE ACONSEJO A BORDON QUE SE VAYA DEL PARTIDO"

Ignacio Chojo Ortiz, uno de los principales economistas del senador mendocino



Pablo Gerchunoff

"SIN UNA COALICION POLITICA NO HAY CAMBIO POSIBLE"

CUBA PRIVATIZA
Por Daniel Víctor Sosa
Mundo, Página 7

EL TURNO DE BRASIL
Por Alfredo Zaiat
El buen inversor, Página 6

Ignacio Chojo Ortiz, economista del bordonismo

"BORDON NO TIENE QUE IR A UNA INTERNA CON MENEM"

Chojo Ortiz es uno de los que están empujando al senador de Mendoza a que abandone el barco menemista.

(Por Marcelo Zlotogwiazda) Ignacio Chojo Ortiz es uno de los cuatro asesores más importantes en economía de José Octavio Bordón, junto con Carlos Ponce de la Fundación Andina, Enrique Martínez y el ex secretario de Hacienda de Mendoza, Orlando Bracelli. Peronista desde siempre y bordonista desde 1984 ("lo conocí en Mendoza una vez que fui a dar una charla organizada por el obispado de esa provincia"), Chojo Ortiz –49 años– fue director del Banco Central durante el ministerio de Néstor Rapanelli y luego subsecretario de Coordinación Económica durante la gestión de Antonio Erman González en el Palacio de Hacienda. Ahora trabaja como consultor privado y puja para que Bordón cruce el charco del partido.

–*¿Qué le aconseja a Bordón: quedarse o irse del peronismo?*

–Lo que le recomiendo es que no opte por ninguna alternativa intermedia, y por alternativa intermedia considero ir a una interna con Menem. Las opciones correctas son dar la pelea en el '95 desde afuera del partido formando parte de una alianza, o permanecer en el PJ pero resignando cualquier candidatura y limitándose a mantener una postura crítica.

–*¿Por cuál de estas dos últimas se inclina?*

–Aunque es la menos cómoda y la más difícil, me inclino por dar la pelea desde afuera, es decir que se vaya del partido. Esa es la mejor contribución al país, dada la enorme necesidad de constituir una oposición de envergadura que preserve la democracia.

–*¿Existe una economía bordonista?*

–Sí. Es una economía para construir un país en crecimiento, con competitividad y con equidad. Para eso se exige consenso y participación, y dirigentes con ideas claras.

–*¿Acaso Cavallo no tiene ideas claras?*

–Las tiene. Pero está gestando una sociedad dual y eso es incompatible con una economía competitiva internacionalmente y, en última instancia, con la democracia.

–*¿Por qué una sociedad dual es incompatible con una economía competitiva?*

–Porque la competitividad es algo sistémico, es decir depende del funcionamiento del conjunto. Una fábrica supermoderna rodeada de villas es una imagen no competitiva.

–*La imagen es de no-competitividad. ¿Pero por qué no la fábrica?*

–En todo país existe dualismo tecnológico: por ejemplo en Europa el agro está atrasado. Pero ése es un objetivo estratégico, y lo subsidian para retener mano de obra. Hay dualismo tecnológico pero no social.

–*Si Cavallo fuera franco, podría decir "mientras la macroeconomía cierre, el dualismo social es en todo caso un problema político".*

–Que la macro cierre es algo importante. Cavallo podría decir que con la macro en orden los empresarios schumpeterianos van a invertir, etc. etc. Eso no es cierto en la Argentina. Ya no existe más el empresario schumpeteriano. Lo que hay son sistemas económicos schumpeterianos. Y para que el sistema sea así se necesita que el Estado cumpla su rol.

–*¿En qué?*

–En la creación de un sistema económico competitivo con inserción en el mundo. El Estado tiene que diseñar esa estrategia de inserción. La Argentina no tiene chances de ser fuerte exportador de bienes masivos en gran volumen. Puede ser exportadora de bienes diferenciados con identidad y calidad. Cuando digo identidad siempre pienso en los autos suecos: uno los ve y no duda de que son suecos; tienen algo, tienen identidad.

–*¿Cuáles son las herramientas?*

–Antes que nada es preciso preservar la estabilidad monetaria.

–*¿Eso implica aceptar la herencia de la Convertibilidad?*

–Sí.

–*¿A qué tipo de cambio?*

–Es obvio que el tipo de cambio está atrasado porque no se compadece con la productividad de la Argentina. Pero hay que tener en cuenta el recuerdo de la cultura inflacionaria. Si al país le va bien, habrá un proceso de monetización creciente y surgirán nuevos medios de pago. Y dado que la Convertibilidad garantiza sólo la base monetaria, sería factible eliminar la Convertibilidad y recuperar la autonomía en materia cambiaria y monetaria.

–*Pero si al país le fuera a ir bien, ¿para qué cambiar a Cavallo?*

–Porque Cavallo es eficaz para el manejo de las cuentas macroeconómicas, pero no está creando condiciones para conformar un país con un perfil productivo que permita la inserción internacional, ocupación, y un despliegue territorial.

–*Se lo pregunto directamente. ¿Mantendría la Convertibilidad a un peso por dólar?*

–Con un liderazgo político muy creíble hay posibilidades de pensar en alguna flexibilización.

PING PONG

–*¿Una economía más cerrada o más abierta al comercio mundial?*

–Más abierta. El total de importaciones más exportaciones como proporción del PBI tiene que ser más alto. Pero la política de importaciones tiene que ser menos ingenua y más negociada. Y la política de exportaciones tiene que ser más agresiva y con mayor cooperación entre el Estado y la actividad privada.

–*¿Los autos importados deberían costar más o menos?*

–Menos.

–*¿La presión tributaria total debería crecer o bajar?*

–Una mayor presión sería perjudicial. Los recursos que hoy tiene el Estado son suficientes para realizar una buena gestión.

–*¿Aplicaría un IVA diferencial?*

–No soy especialista tributario. De todas maneras me siento tentado a corregir las distorsiones impositivas más por el lado del gasto que modificando la actual estructura tributaria.

✓"Aceptamos la herencia de la Convertibilidad."

✓"Con un liderazgo creíble hay posibilidad de flexibilizar el tipo de cambio."

✓"La política de importaciones tiene que ser menos ingenua."

✓"Le aconsejo a Bordón que se vaya del partido."

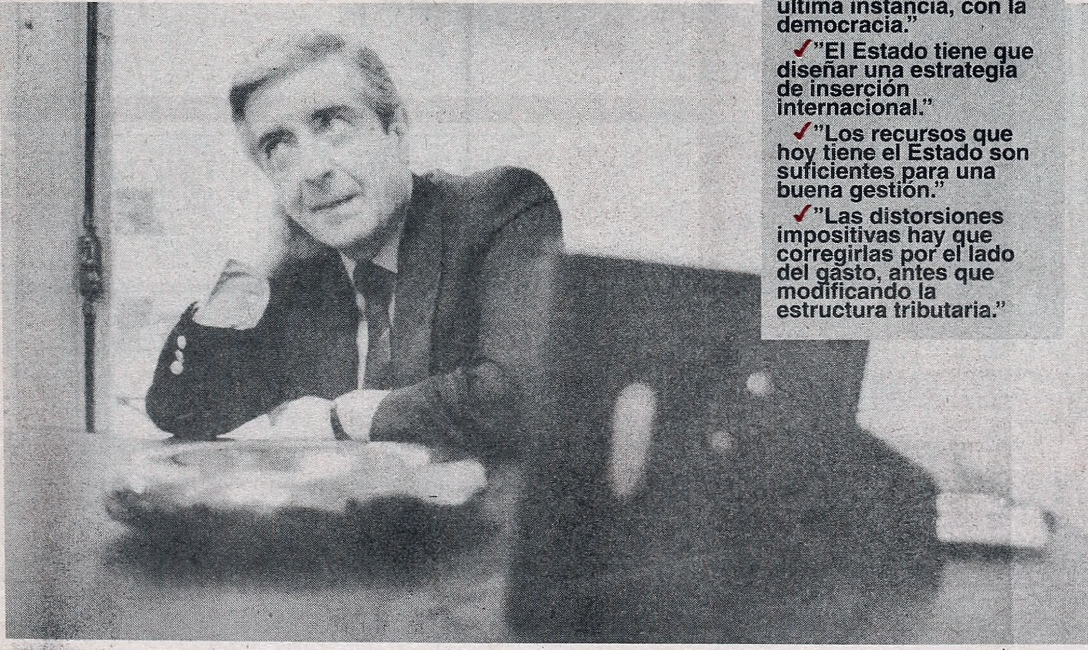
✓"La sociedad dual que está gestando Cavallo es incompatible con una economía competitiva internacionalmente y, en última instancia, con la democracia."

✓"El Estado tiene que diseñar una estrategia de inserción internacional."

✓"Los recursos que hoy tiene el Estado son suficientes para una buena gestión."

✓"Las distorsiones impositivas hay que corregirlas por el lado del gasto, antes que modificando la estructura tributaria."

T. Valdez



(Por Mario Wainfeld) Pablo Gerchunoff militó en el peronismo; asesoró a Antonio Cafiero durante el Proceso. Fue "alfonsinista del '83": recelaba del pacto militar-peronista. Nunca se afilió a la UCR. fue asesor de Juan Sourrouille; reivindica su paso e identidad con ese equipo y asume cierto descrédito con el que carga, piensa que injustamente: "Pagamos el precio de ser predicadores de una realidad que la gente no conocía ni deseaba aceptar". A Silva Herzog, ministro de Economía mexicano que vivió una situación parecida lo recibieron en un pueblo con un cartel que decía: "Ministro, menos realidades y más promesas".

–*La primacía de los economistas parece haber reducido su saber (y la política misma) a un temario mínimo. La redistribución del ingreso, las enormes diferencias entre ricos y pobres, ¿no existen más en la agenda?*

–La llamada "agenda" se construye desde una victoria ideológica. Se puede y se debe discutir la distribución del ingreso. La diferencia con otras etapas es reconocer inevitables restricciones. No se puede hacer distribucionismo, ni aumentar los salarios ni replegarnos al mercado interno ni abandonar el equilibrio fiscal. Ni puede volverse a la inflación. Aun así se puede hacer mucho, el instrumento central es el tributario, el fiscal: impuestos y gasto público. Debe haber una política de financiamiento público. Esto se puede descalificar diciendo "es el BANADE de nuevo". Pero necesitamos una banca pública que moderé los efectos regresivos de este programa. Hace falta una coalición política muy fuerte para que la idea de una banca pública de financiamiento a las PyME sea casi de sentido común.

–*Pero se recusan todas las políticas sectoriales. Por ejemplo, la política automotriz tiene marcadas diferencias con el modelo y el discurso dominantes. Un sector industrial con larga experiencia, un sindicato poderoso, protección estatal... Todo lo contrario de la receta. Bien o mal, produce, gana, exporta, vende en el mercado interno. Pero funciona casi como una patente de corso, un privilegio especialísimo. ¿Cómo vería una salida, con más sectores como éste?*

–No es el único; hay privilegios análogos en petroquímica y otros sectores. El crecimiento posterior a abril del '91 le debió mucho a la industria automotriz. El Gobierno preservó niveles de actividad y empleo. Y atenuó el déficit de la balanza comercial. Si hubiera la apertura abrupta que proponen algunos liberales, las importaciones aumentarían un $ 2000 millones. Sería un golpe muy duro. No creo que sea acertado. La pregunta actual es: el Estado ¿pide algo a cambio?, ¿hay un contrato para que estos sectores devuelvan a la sociedad la patente de corso que transitoriamente se les está dando? Si no se modernizan, no bajan sus precios para los usuarios, el experimento de política industrial habrá fracasado. Lo grave no es el régimen sino no tener contrapartidas sociales, no monitorear que devuelvan lo que les estamos dando.

–*Las demandas sociales (especialmente las vinculadas con las asoladas economías regionales) son legítimas y acuciantes. Pero ¿son viables? ¿Es posible preservar promociones industriales como la de Tierra del Fuego? ¿La alternativa es poner a todos de patitas en la calle?*

–Ninguno de los dos extremos. Hay que cambiar subsidiando la reconversión. Un ejemplo: los viñedos mendocinos son técnicamente obsoletos. Reconvertirlos insumiría cinco años de inversión (replantar, cosechar, etc.). Un pequeño productor mendocino no tiene capacidad económica para soportarlo. Necesitamos una política oficial de financiamiento para esos sectores, socialmente muy vastos.

–*Una posible crítica menuda a los economistas, aun los progresistas. En Mendoza el problema se encara, se plantean dos vías de salida. Una es envasar vino con soda, como si fuera una gaseosa. Vino común, para consumo interno masivo.*

–Mercado internista...

–*Claro. la otra, producir uva muy fina para carísimos vinos de exporta-*

T. Valdez

El ex asesor de Juan Sourrouille sostiene que el cambio requiere una coalición política muy fuerte para que, por ejemplo, "la idea de una banca pública que financie a las PyME sea casi de sentido común".



Pablo Gerchunoff, Instituto Di Tella

"HAY QUE SUBSIDIAR LA RECONVERSION"

ción. Los productores, esa sociedad, buscan una salida, como es lógico. Parece que los economistas no sólo son posibilistas, también son unitarios. Piensan todo desde lo general y desde la Capital...

–Cierto, estamos muy dominados por la discusión macroeconómica. Mendoza debe darse sus propias soluciones, el NOA lo mismo, etc. Todos tienen que aceptar la necesidad de la modernización, de la reconversión, de la productividad. Pero cada uno debe hacerlo a su manera y la Nación dar apoyo técnico y financiación para que las reformas sean posibles.

–¿Qué se puede hacer con el cepo de la convertibilidad? Devaluar no se puede. Con la venta de YPF desaparece la posibilidad del impuesto a la renta petrolera, impuesto a la riqueza es difícil...

–No tanto. La política tributaria es una salida a ese cepo. Se pueden pensar impuestos sobre stocks de riqueza. Impuestos a bienes durables consumidos por sectores de altos ingresos que respeten cierta progresividad (automóviles, por ejemplo). Podrían generar recursos para solventar más política pública.

–El otro día –ante un planteo similar al suyo– Hadad y Longobardi traducían "eso es más impuesto para doña Rosa". Es una chicana inteligente. Uno mismo se pregunta si a algunos ya no les desengancharon el vagón. Si sectores medios en franca caída podrían resistir su "impuesto al auto".

–No podrían resistir esos sectores medios y medios bajos que empezaron a pagar IVA e Impuesto a las Ganancias. Pero no se ha puesto igual énfasis en cobrar ganancias a sectores de mayores recursos. El impuesto a los combustibles debería repensarse. Es un impuesto progresivo y el combustible está muy barato.

–Con la apertura económica puedo comprar camisas chinas muy baratas, pero no puedo cortarme el pelo en Puerto Rico.

–Ni siquiera ir a tomar una Coca Cola a Montevideo (risas). Los precios domésticos de bienes no transables son muy altos. La tragedia de los precios relativos es que los salarios son bajos en pesos (poco poder adquisitivo, menor a los de la década del 80) pero altos en dólares. Nuestra producción, en precios internacionales, es poco competitiva. Esto podría resolverse con devaluación o con productividad. Devaluar no es solución. Tenemos que aplicar toda la energía de las políticas públicas para que nuestra productividad sea consistente con los salarios actuales. El desfiladero es estrecho: de un lado la crisis cambiaria, del otro la recesión. Es difícil, no sé si se va a conseguir, pero sólo es posible destinando recursos de política pública a educación, recapacitación de mano de obra, reconversión regional y de las PyME.

–¿Cuánto ganan los chinos? Seguramente no 500 ni 600 dólares. Y ya derivan trabajo a los vietnamitas que cobran aún menos. La "productividad" ¿no es una loca carrera por la baja del salario?

–Hace 15 o 20 años el comercio internacional se daba entre países con similares instituciones sociales. Suecia tenía su Estado de bienestar, comerciaba con EE.UU. que tenía su Estado de bienestar. Ahora aparecen en el mercado internacional "new comers" (recién llegados) que no comparten la institucionalidad de esos países, ni aun la nuestra. Esos recién llegados, "la nueva barbarie" (sonríe) invaden mercados con productos con muy baja incidencia del costo de mano de obra. Frente a ese desafío hay dos respuestas posibles: la apertura indiscriminada que se hizo en el '90 (que el propio Gobierno está revisando) obliga a sacrificar todas las instituciones sociales. ¿Pueden bajarse los salarios argentinos al nivel de los chinos? No es deseable ni posible. La otra respuesta es constituir grandes oligopolios regionales para poder negociar y competir con ciertas ventajas. El nuestro es el Mercosur.

–El otro día Broda (a veces parece el "otro yo" de Cavallo) dijo, más o menos: "Hasta ahora la reconversión fue leve, la disimuló el crecimiento. Los despedidos se hicieron remiseros, kiosqueros. En cinco años la mayoría de la población va a cambiar de empleo y eso implica costos altos"... Cree que hasta ahora todo fue jauja. ¿Son inexorables esos costos?

–El desempleo actual es producto de la racionalización del sector público más la del sector privado. Esos desempleados son persistentes, mientras no puedan renovarse tecnológicamente y aprender nuevos oficios: un nuevo capital humano, complementario de los equipos de capital modernos. Nos falta todavía un desempleo de nivel tecnológico, diría keynesiano. No descartaría que en una fase recesiva las tasas de desempleo subieran. Es imprescindible incentivar la producción, que debe crecer mucho para paliar la desocupación y reentrenar la mano de obra para que tenga oportunidad de empleo. Si no, vamos a dejar en un desván un capital humano irrecuperable. Soy pesimista: por muchos esfuerzos que hagamos vamos a convivir con altas tasas de desempleo por bastante tiempo.

–Saltando un poco (apenas) de tema. ¿Cuál es el espacio de la política ante estos desfiladeros? La razón tecnocrática, la ideología del mercado, han eclipsado la esencia de la política: el conflicto. Se comercia, se utilizan instrumentos adecuados o no... Pero no se mencionan relaciones de fuerza muy ostensibles. En la Argentina los que tienen el poder, el dinero, los que salen en la revista Caras *son los mismos... ¿Se puede cambiar algo sin enfrentar esos poderes?*

–Coincido con el diagnóstico. Pero atención: el conflicto ya existe y no lo plantean inndividuos solos en el mercado. Los conflictos sociales desde fines del año pasado son un alerta muy fuerte para la razón tecnocrática. Si yo dijera (como vengo de decir) "todavía nos queda lo peor" cuando la sociedad está mostrando que quiere ya el cambio para mejor... la colisión entre la demanda social y mi propia razón tecnocrática será muy fuerte. ¿Qué más hacer para ponerse del lado de los perdedores? Además de lo ya dicho: la regulación de los servicios públicos. El proceso privatizador fue muy apurado porque perseguía primero financiamiento interno y segundo garantizar la reputación del Gobierno frente a sectores que no le confiaban. La regulación debe vigilar a las empresas de servicios públicos y a los oligopolios privados protegidos de competencia extranjera. Eso significa reguladores, controladores (el Poder Legislativo especialmnente) y una ley anti trust. La regulación debe ser dura. No podemos cambiar los precios ni rescindir los acuerdos, pero sí exigir hasta el límite los pocos compromisos pactados a favor de la sociedad en esos pobres contratos. Hay mucho por hacer; desafortunadamente el Gobierno da señales de relajar el control antes que acentuarlo.

–Hace falta un cambio ideológico. Si hay conflicto con las empresas de servicios públicos y si por ejemplo un futuro gobierno enfrenta al concesionario y éste corta el gas, la gente tiene que "entender" e insultar a la empresa y no al gobierno.

–Sin cambio político, sin una coalición política y social que lo avale, no hay cambio posible. Los economistas somos técnicos: podemos sugerir herramientas pero todo cambio progresista –por moderado que sea– requiere consenso y fuerza política.

–Una última pregunta en la que confluyen sus intereses, los de Neustadt y los de Chacho Alvarez: ¿qué es más difícil, ser ministro de Economía o presidente de Racing?

–(Ríe) Son dos tareas muy complicadas. Supongo que en parte depende de las barras bravas...

✓ "No se puede hacer distribucionismo, ni aumentar los salarios y replegarnos al mercado interno, ni abandonar el equilibrio fiscal. Pero aun así se puede hacer mucho, y el instrumento central es el fiscal."

✓ "Devaluar no es solución."

✓ "Necesitamos que la banca pública modere los efectos regresivos de este programa."

✓ "Lo grave no es el régimen automotor, sino el hecho de que no devuelven lo que les estamos dando."

✓ "Hay que subsidiar la reconversión."

✓ "La política tributaria es una salida al cepo de la convertibilidad."

✓ "Debería repensarse el impuesto a los combustibles. Es un impuesto progresivo y el combustible está muy barato."

VIVIR EN EL EXTRANJERO

Por Jorge Schvarzer

FALACIAS ECONOMICAS

El ministro de Economía es un profesional bien formado. Aunque se discrepe con sus posiciones, no hay duda de que el doctor Cavallo sabe de economía y de estadísticas. Por eso no puede menos que destacarse su reciente comentario en una entrevista realizada por **Página/12**. La cita es completa: "Yo veo (el crecimiento de la fuerza laboral) en el personal doméstico. Conozco muchísimos casos de chicas paraguayas, bolivianas, peruanas, que ganan de 600 a 700 pesos. Calculo que si les mandan a sus familiares 300 a 400 dólares, allá la familia vive muy bien".

Esa afirmación contiene al menos tres falacias que conviene destacar por razones pedagógicas para quienes conocen menos de economía. El comentario será sintético por claridad.

1. Las impresiones personales no pueden proyectarse así como así a toda la realidad. El crecimiento del empleo se debe medir con muestras representativas y no con lo visto en el propio medio ambiente. El caso del servicio doméstico dice más del ambiente en el que se mueve el ministro que sobre la realidad del empleo en el país. Las cifras del desempleo parecen contundentes en ese sentido.

2. El servicio doméstico es un ejemplo típico de los empleos no productivos que puede utilizar la "clase ociosa" (al decir de Veblen). Su demanda no tiene el mismo efecto multiplicador que la de operarios mecánicos o de ingenieros electrónicos. Los países ricos pueden darse el gusto de gastar recursos en consumos ostentosos; las sociedades pobres se empobrecen más cuando lo hacen.

3. Es sugestivo que el salario recibido por ese personal sea "bueno" si se gasta en Bolivia o Paraguay. Si bien es cierto que en esos países el dólar tiene mayor valor que acá, son pocos los argentinos que pueden darse el lujo de trabajar acá y gastar afuera. La mayoría necesita que su ingreso sirva para comprar bienes y servicios en el país.

El atractivo argentino para las empleadas de países cercanos es el mismo que incentiva a los inversores del exterior; para ambos grupos, el tipo de cambio ofrece un beneficio especial al multiplicar, en dólares, sus ingresos locales en pesos. Los empresarios que vienen cuentan con una ventaja adicional: ellos sí pueden vivir en el extranjero, gozando de las rentas que obtienen aquí. Pero ése es otro tema.



DIALO

En el marco de un paro que está en suspenso, el Gobierno no escucha los reclamos de un sector que atraviesa una profunda crisis. Pero las entidades gremiales tampoco plantean el problema en forma adecuada.

(Por Enrique M. Martínez) Uno de los principales reclamos de los cuatro gremios del empresariado agropecuario es por mayores facilidades financieras. Hace poco tiempo le presentaron a Cavallo un estudio en el que demuestran que el campo necesita refinanciación de sus pasivos ($ 3300 M) a mediano plazo y a tasa internacional (9,75 por ciento anual), además necesita financiación del mismo costo para inversiones en modernización ($ 1200 M/año acumulativos durante 3 años) y también necesita una modificación de su carga impositiva, eliminando los impuestos a los activos, a los sellos, a los ingresos brutos y a los bienes personales, además de otras reducciones y mejoras de forma de pago.

A cambio, el sector ofrece mejorar la producción exportable en un mínimo de $ 2500 M/año.

El paquete tecnológico a aplicar de manera inmediata es la fertilización y el riego (especialmente en maíz) para los cereales y oleaginosas, y el suplemento alimenticio y las pasturas en el engorde vacuno. El modelo presentado no supone un aumento de la producción de carne, por suponer que hay problemas de colocación, pero supone un gran aumento de productividad, con la consiguiente liberación de más de un millón de hectáreas para cultivos.

Los rendimientos de cultivos y de carne previstos son concordantes con los incrementos previstos en un estudio del INTA de 1993.

La tecnología a aplicar es totalmente conocida y la única duda posible es si se puede regar en toda el área imaginada en el estudio. En todo caso, la propuesta se coloca por debajo del mínimo cálculo del INTA, por lo que sus conclusiones son prudentes.

Los números del estudio se encargan de mostrar que aún con las tasas de interés actuales –ni que decir con las reclamadas– las inversiones necesarias se autofinancian y otorgan una mejora de la rentabilidad global, que es del 100 por ciento en el caso del engorde vacuno y del 66 por ciento en el caso de agricultura pura.

La pregunta que surge de modo inmediato es: ¿cómo esto no se hizo ya? Es más: ¿cómo se compatibilizan esos números con la existencia de una gran cantidad de productores endeudados y con un pasado y un futuro de camionetazos por doquier?

Es que ni los productores ni el Gobierno –insólitamente– plantean el problema en parte estructural y en parte cultural que está detrás de este conflicto. Los productores se encierran en una visión sectorial que, de acuerdo con la más pura tradición argentina, pone la responsabilidad del problema en los demás. El Gobierno, por su parte, sigue montado al globo macroeconómico y no sabe o no quiere tirar el ancla, para bucear en la realidad sectorial.

Omisiones

Primera omisión: el tamaño de la explotación. Un cálculo simple con los datos de los productores muestra que en un campo agrícola de 250 ha, la renta del capital invertido en un ciclo de cultivo es del 57 por ciento con la tecnología actual y del 68 por ciento con la tecnología futura, para un arrendatario que pague el 30 por ciento de la cosecha al dueño del campo. Esos valores representan una renta-

VIVIR EN EL EXTRANJERO

Por Jorge Schvarzer

FALACIAS ECONOMICAS

El ministro de Economía es un profesional bien formado. Aunque se discrepe con sus posiciones, no hay duda de que el doctor Cavallo sabe de economía y de estadísticas. Por eso no puede menos que destacarse su reciente comentario en una entrevista realizada por **Página/12.** La cita es completa: "Yo veo (el crecimiento de la fuerza laboral) en el personal doméstico. Conozco muchísimos casos de chicas paraguayas, bolivianas, peruanas, que ganan de 600 a 700 pesos. Calculo que si les mandan a sus familiares 300 a 400 dólares, allá la familia vive muy bien".

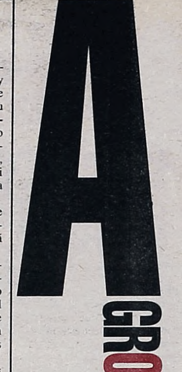
Esa afirmación contiene al menos tres falacias que conviene destacar por razones pedagógicas para quienes conocen menos de economía. El comentario será sintético por claridad.

1. Las impresiones personales no pueden proyectarse así como así a toda la realidad. El crecimiento del empleo se debe medir con muestras representativas y no con lo visto en el propio medio ambiente. El caso del servicio doméstico dice más del ambiente en el que se mueve el ministro que sobre la realidad del empleo en el país. Las cifras del desempleo parecen contundentes en ese sentido.

2. El servicio doméstico es un ejemplo típico de los empleos no productivos que puede utilizar la "clase ociosa" (al decir de Veblen). Su demanda no tiene el mismo efecto multiplicador que la de operarios mecánicos o de ingenieros electrónicos. Los países ricos pueden darse el gusto de gastar recursos en consumos ostentosos; las sociedades pobres se empobrecen más cuando lo hacen.

3. Es sugestivo que el salario recibido por ese personal sea "bueno" si se gasta en Bolivia o Paraguay. Si bien es cierto que en esos países el dólar tiene mayor valor que acá, son pocos los argentinos que pueden darse el lujo de trabajar acá y gastar afuera. La mayoría necesita que su ingreso sirva para comprar bienes y servicios en el país.

El atractivo argentino para las empleadas de países cercanos es el mismo que incentiva a los inversores del exterior; para ambos grupos, el tipo de cambio ofrece un beneficio especial al multiplicar, en dólares, sus ingresos locales en pesos. Los empresarios que vienen cuentan con una ventaja adicional: ellos sí pueden vivir en el extranjero, gozando de las rentas que obtienen aquí. Pero ése es otro tema.



DIALOGO DE SORDOS

En el marco de un paro que está en suspenso, el Gobierno no escucha los reclamos de un sector que atraviesa una profunda crisis. Pero las entidades gremiales tampoco plantean el problema en forma adecuada.

(Por Enrique M. Martínez) Uno de los principales reclamos de los cuatro gremios del empresariado agropecuario es por mayores facilidades financieras. Hace poco tiempo le presentaron a Cavallo un estudio en el que demuestran que el campo necesita refinanciación de sus pasivos ($ 3300 M) a mediano plazo y a tasa internacional (9,75 por ciento anual), además necesita financiación del mismo costo para inversiones en modernización ($ 1200 M/año acumulativos durante 3 años) y también necesita una modificación de su carga impositiva, eliminando los impuestos a los activos, a los sellos, a los ingresos brutos y a los bienes personales, además de otras reducciones y mejoras de forma de pago.

A cambio, el sector ofrece mejorar la producción exportable en un mínimo de $ 2500 M/año.

El paquete tecnológico a aplicar de manera inmediata es la fertilización y el riego (especialmente en maíz) para los cereales y oleaginosas, y el suplemento alimenticio y las pasturas en el engorde vacuno. El modelo presentado no supone un aumento de la producción de carne, por suponer que hay problemas de colocación, pero supone un gran aumento de productividad, con la consiguiente liberación de más de un millón de hectáreas para cultivos.

Los rendimientos de cultivos y de carne previstos son concordantes con los incrementos previstos en un estudio del INTA de 1993.

La tecnología a aplicar es totalmente conocida y la única duda posible es si se puede regar en toda el área imaginada en el estudio. En todo caso, la propuesta se coloca por debajo del mínimo cálculo del INTA, por lo que sus conclusiones son prudentes.

Los números del estudio se encargan de mostrar que aún con las tasas de interés actuales –ni que decir con las reclamadas– las inversiones necesarias se autofinancian y otorgan una mejora de la rentabilidad global, que es del 100 por ciento en el caso del engorde vacuno y del 66 por ciento en el caso de agricultura pura.

La pregunta que surge de modo inmediato es: ¿cómo esto no se hizo ya? Es más: ¿cómo se compatibilizan esos números con la existencia de una gran cantidad de productores endeudados y con un pasado y un futuro de camionetazos por doquier?

Es que ni los productores ni el Gobierno –insólitamente– plantean el problema en parte estructural y en parte cultural que está detrás de este conflicto. Los productores se encierran en una visión sectorial que, de acuerdo con la más pura tradición argentina, pone la responsabilidad del problema en los demás. El Gobierno, por su parte, sigue montado al globo macroeconómico y no sabe o no quiere tirar el ancla, para bucear en la realidad sectorial.

Omisiones

Primera omisión: el tamaño de la explotación. Un cálculo simple con los datos de los productores muestra que en un campo agrícola de 250 ha, la renta del capital invertido en un ciclo de cultivo es del 57 por ciento con la tecnología actual y del 68 por ciento con la tecnología futura, para un arrendatario que pague el 30 por ciento de la cosecha al dueño del campo. Esos valores representan una rentabilidad anual aún mucho mayor del capital, porque éste rota más de una vez en el año, y explican por qué hay empresas que toman en arriendo miles de hectáreas de las mejores tierras y afrontan así un negocio de mayor rentabilidad potencial que cualquier opción industrial o financiera.

Si en cambio la producción es ejecutada por el dueño del campo (siempre en 250 ha), su rentabilidad alcanza exiguamente a solventar el consumo de una familia y eso sólo en caso de alcanzarse buenos rendimientos agrícolas. Claro, porque aquí ya no interesa la renta porcentual del capital sino el valor absoluto de la renta mensual o anual disponible.

Segunda omisión: las ineficiencias estructurales. En los cálculos de los productores se admiten costos de comercialización del 24 por ciento del ingreso bruto para los granos y del 16 por ciento para el ganado. En ambos casos estos valores son mayores que la ganancia obtenida. Sin embargo, en el estudio presentado sólo hay un comentario pidiendo que el tema se estudie a futuro.

Peor aún. La relación cría/invernada, donde se aplican 6 millones de hectáreas a producir terneros totalmente a pérdida, para que sean engordados en otras 4,5 millones de hectáreas con beneficios importantes, no merece una sola palabra en el trabajo. Pareciera admitido por todos -ganadores y perdedores– que es inexorable esta relación histórica de verdadero colonialismo interno en que los criadores dependen de los invernadores, cuando en realidad existen soluciones técnicas ya probadas para corregir esto.

Tercera omisión: la inercia de la cultura rentística. No es de esperar que los productores planteen este problema, pero sí es necesario que una sociedad madura lo estudie y lo resuelva. Me refiero a la expectativa de ese productor tipo de 250 ha de vivir del campo, a pesar de que su explotación directa le demanda trabajo no más de 3 meses por año. La demanda de tiempo personal de un campo ganadero es aún menor. Esta afirmación, que parece una herejía vista desde las penurias de quienes han soportado inundaciones en buena medida evitables o de quienes han sido casi condenados a ser presa de intermediarios o financistas, no puede sin embargo ser omitida en un planteo profundo y honesto que revise la política agropecuaria y le dé permanencia en el tiempo.

La conclusión es una extraña mezcla de amargura y esperanza. El sector agropecuario, base inexorable de una Argentina independiente, no plantea su problema en los términos adecuados. El gobierno se hace el distraído, confiando una vez más en suicidas automatismos. La crisis será nuevamente la encargada de obligar a todos a buscar la verdadera salida, que no es otra que dar financiación a tasa internacional para la adecuación tecnológica; reestructurar el sistema de comercialización y de industrialización posterior para asegurar el protagonismo de los productores y simultáneamente redefinir las bases de cálculo de la renta agropecuaria asociándola al trabajo personal volcado sobre la tierra.

L
IBROS

Jaime Fuchs
las transnacionales
Mefistófeles y Fausto en la Sociedad Argentina
LETRA BUENA

"Las transnacionales" de Jaime Fuchs es un texto rico en datos sobre la creciente importancia de las empresas extranjeras en la Argentina, pero que abunda en dogmatismos y carece de un marco analítico.

MUCHO PRINCIPIO Y POCO METODO

(Por Marcelo Matellanes) "(...) Nos sumamos a la preocupación de que las ciencias sociales viven hoy una crisis y de que hay una carencia de aportes teóricos sobre los nuevos fenómenos que nos presenta la vida. Pero esto no nos exime de nombrar las cosas por su nombre (...)". Es ésta una de las pocas frases *sobrias* que se encuentran en el libro de Jaime Fuchs, *Las transnacionales - Mefistófeles y Fausto en la sociedad argentina*, editado recientemente por Letra Buena. Sobriedad, verdad y necesidad se aúnan en esta frase para denunciar una pasividad académica e intelectual que innumerables pactos secretos, implícitos o corporativos se empeñan en tapar.

Por lo demás y desafortunadamente, la invocación a Goethe supera la alegoría y se mete en las representaciones mismas con que el autor trata de entender la realidad, asignándole tonos excesivamente conspirativos que van en detrimento de lo sustantivo de muchas proposiciones. En otros momentos, el autor asume un estilo más directo, como cuando al hablar de las clases dominantes afirma que "(...) se han ido fortaleciendo un número reducido de poderosos intereses que han tomado en sus manos los mecanismos más decisivos para controlar la vida de la Nación. Para tales fines cuentan con la ayuda inestimable del FMI. y del Banco Mundial".

Hablando de empresas transnacionales, objetivo declarado del libro a pesar de las múltiples, un poco desprolijas y a veces por demás *patrióticas* dispersiones, el autor recuerda la relación creciente de la parte correspondiente a las filiales extranjeras dentro del valor total de ventas. En 1971 esa relación era del 30 por ciento, pasando al 35 por ciento en 1976, para acabar en un 45 por ciento hacia fines de los ochenta. Por otra parte, Fuchs señala con énfasis el hecho de que a partir de la década del ochenta, los flujos de capital productivo internacional se concentran crecientemente en los países desarrollados. En este sentido, la región América latina y Caribe pasó de recibir en 1975 el 15.3 por ciento del total de nuevas inversiones extranjeras directas, a ser destino de sólo el 6,5 por ciento en 1989.

En suma, un libro desajustadamente apasionado, carente de método y con argumentaciones que frecuentemente privilegian la (legítima) petición de principio a la simple y terrible descripción de la realidad. Retomando el espíritu de *Fausto* que reivindica Fuchs, podría decirse no obstante que en tiempos en que la teoría está particularmente gris, esta obra agega algo de verde. Sin duda por otro camino, pero vitalmente en el mismo sentido, la teoría debiera recoger el guante.

M
ARCAS

MERCHANDISING AL MANGO

A partir de agosto los fabricantes de los jeans Mango, Soviet y Diesel se suman a la larga lista de empresas que recurren al otorgamiento de licencias para ganar mercado.

(Por Pablo Ferreira) El *merchandising* sigue siendo uno de los recursos de moda para intentar mejorar el posicionamiento en un mercado cada vez más difícil y competitivo. Un caso reciente es el de Blueman/FAC, fabricantes de los jeans Mango, Soviet y Diesel. Desde hace dos meses están desarrollando un agresivo programa de expansión de marca mediante el otorgamiento de licencias, que implican la fabricación de más de cuarenta rubros diferentes con los que piensan tentar –desde agosto– a un selecto segmento: los llamados "Mango boys", un target de rockeros chetos que *curten* la onda de la moto pesada.

"No sólo vamos a licenciar líneas de productos que ya estamos trabajando sino también rubros absolutamente nuevos", explica Damir Dominis, gerente del proyecto motorizado por los hermanos Cohen (Blueman) y Federico Alvarez Castillo (FAC). "El rango va desde el cuero (que es nuestra identificación máxima) hasta sábanas y toallas, pasando –por ejemplo– por papelería, relojes o cerveza." Hay una inexorable excepción: el jean nunca se va a licenciar –aseguran– porque es el corazón de la marca.

El objetivo de abrir el juego con Mango es obvio: potenciar la marca y multiplicar las ventas, sumando rubros que ellos no producen. Además encaja con precisión en el desarrollo de sus nuevos locales *marqueros*, los Brand Stores.

–*¿Cómo surge la decisión de impulsar este perfil de negocios?*, le preguntó CASH al ejecutivo.

–El principal impulso fue la maduración de la marca que en determinado momento necesita expandirse para no quedar ahogada. Mango es hoy su marca más fuerte. Luego de siete años sigue en auge y la cartera de clientes suma más de 200 comercios. Dos datos fueron las pruebas más elocuentes para Blueman/FAC del buen momento de la marca. Cuando empiezan a aparecer los truchos (las falsificaciones) es cuando empezás a estar tranquilo porque está indicando que hay una demanda insatisfecha.

Jorge Furia Acciaresi, gerente de Promoción, refuerza: "Hace dos años que nos vuelven locos, nos hacen perder miles de miles de dólares, y además nos queman la marca. Principalmente en accesorios, sobre todo bolsos y anteojos". Y añade con una implícita advertencia: "Todos los días metemos en cana a alguien".

La otra evidencia la recibieron de manos de Alpargatas, dueña del mercado de telas denim para jeans. En sus relevamientos de las marcas de las empresas a las que les venden, Mango aparece en primer término en todos los ítem, tales como recordación, identificación, etc. "Estar hacedos años primeros en el ranking –se ufana Dominis– significa que tiene asegurada una vida futura impresionante."

...OGO DE SORDOS

bilidad anual aún mucho mayor del capital, porque éste rota más de una vez en el año, y explican por qué hay empresas que toman en arriendo miles de hectáreas de las mejores tierras y afrontan así un negocio de mayor rentabilidad potencial que cualquier opción industrial o financiera.

Si en cambio la producción es ejecutada por el dueño del campo (siempre en 250 ha), su rentabilidad alcanza exiguamente a solventar el consumo de una familia y eso sólo en caso de alcanzarse buenos rendimientos agrícolas. Claro, porque aquí ya no interesa la renta porcentual del capital sino el valor absoluto de la renta mensual o anual disponible.

Segunda omisión: las ineficiencias estructurales. En los cálculos de los productores se admiten costos de comercialización del 24 por ciento del ingreso bruto para los granos y del 16 por ciento para el ganado. En ambos casos estos valores son mayores que la ganancia obtenida. Sin embargo, en el estudio presentado sólo hay un comentario pidiendo que el tema se estudie a futuro.

Peor aún. La relación cría/invernada, donde se aplican 6 millones de hectáreas a producir terneros totalmente a pérdida, para que sean engordados en otras 4,5 millones de hectáreas con beneficios importantes, no merece una sola palabra en el trabajo. Pareciera admitido por todos -ganadores y perdedores– que es inexorable esta relación histórica de verdadero colonialismo interno en que los criadores dependen de los invernadores, cuando en realidad existen soluciones técnicas ya probadas para corregir esto.

Tercera omisión: la inercia de la cultura rentística. No es de esperar que los productores planteen este problema, pero sí es necesario que una sociedad madura lo estudie y lo resuelva. Me refiero a la expectativa de ese productor tipo de 250 ha de vivir del campo, a pesar de que su explotación directa le demanda trabajo no más de 3 meses por año. La demanda de tiempo personal de un campo ganadero es aún menor. Esta afirmación, que parece una herejía vista desde las penurias de quienes han soportado inundaciones en buena medida evitables o de quienes han sido casi condenados a ser presa de intermediarios o financistas, no puede sin embargo ser omitida en un planteo profundo y honesto que revise la política agropecuaria y le dé permanencia en el tiempo.

La conclusión es una extraña mezcla de amargura y esperanza. El sector agropecuario, base inexorable de una Argentina independiente, no plantea su problema en los términos adecuados. El gobierno se hace el distraído, confiando una vez más en suicidas automatismos. La crisis será nuevamente la encargada de obligar a todos a buscar la verdadera salida, que no es otra que dar financiación a tasa internacional para la adecuación tecnológica; reestructurar el sistema de comercialización y de industrialización posterior para asegurar el protagonismo de los productores y simultáneamente redefinir las bases de cálculo de la renta agropecuaria asociándola al trabajo personal volcado sobre la tierra.

LIBROS

Jaime Fuchs
las transnacionales
Mefistófeles y Fausto en la Sociedad Argentina
COLECCION TEMAS DE ECONOMIA
EDICIONES LETRA BUENA

"Las transnacionales" de Jaime Fuchs es un texto rico en datos sobre la creciente importancia de las empresas extranjeras en la Argentina, pero que abunda en dogmatismos y carece de un marco analítico.

MUCHO PRINCIPIO Y POCO METODO

(Por Marcelo Matellanes) "(...) Nos sumamos a la preocupación de que las ciencias sociales viven hoy una crisis y de que hay una carencia de aportes teóricos sobre los nuevos fenómenos que nos presenta la vida. Pero esto no nos exime de nombrar las cosas por su nombre (...)". Es ésta una de las pocas frases *sobrias* que se encuentran en el libro de Jaime Fuchs, *Las transnacionales - Mefistófeles y Fausto en la sociedad argentina*, editado recientemente por Letra Buena. Sobriedad, verdad y necesidad se aúnan en esta frase para denunciar una pasividad académica e intelectual que innumerables pactos secretos, implícitos o corporativos se empeñan en tapar.

Por lo demás y desafortunadamente, la invocación a Goethe supera la alegoría y se mete en las representaciones mismas con que el autor trata de entender la realidad, asignándole tonos excesivamente conspirativos que van en detrimento de lo sustantivo de muchas proposiciones. En otros momentos, el autor asume un estilo más directo, como cuando al hablar de las clases dominantes afirma que "(...) se han ido fortaleciendo un número reducido de poderosos intereses que han tomado en sus manos los mecanismos más decisivos para controlar la vida de la Nación. Para tales fines cuentan con la ayuda inestimable del FMI. y del Banco Mundial".

Hablando de empresas transnacionales, objetivo declarado del libro a pesar de las múltiples, un poco desprolijas y a veces por demás *patrióticas* dispersiones, el autor recuerda la relación creciente de la parte correspondiente a las filiales extranjeras dentro del valor total de ventas. En 1971 esa relación era del 30 por ciento, pasando al 35 por ciento en 1976, para acabar en un 45 por ciento hacia fines de los ochenta. Por otra parte, Fuchs señala con énfasis el hecho de que a partir de la década del ochenta, los flujos de capital productivo internacional se concentran crecientemente en los países desarrollados. En este sentido, la región América latina y Caribe pasó de recibir en 1975 el 15.3 por ciento del total de nuevas inversiones extranjeras directas, a ser destino de sólo el 6,5 por ciento en 1989.

En suma, un libro desajustadamente apasionado, carente de método y con argumentaciones que frecuentemente privilegian la (legítima) petición de principio a la simple y terrible descripción de la realidad. Retomando el espíritu de *Fausto* que reivindica Fuchs, podría decirse no obstante que en tiempos en que la teoría está particularmente gris, esta obra agega algo de verde. Sin duda por otro camino, pero vitalmente en el mismo sentido, la teoría debiera recoger el guante.

MARCAS

MERCHANDISING AL MANGO

A partir de agosto los fabricantes de los jeans Mango, Soviet y Diesel se suman a la larga lista de empresas que recurren al otorgamiento de licencias para ganar mercado.

(Por Pablo Ferreira) El *merchandising* sigue siendo uno de los recursos de moda para intentar mejorar el posicionamiento en un mercado cada vez más difícil y competitivo. Un caso reciente es el de Blueman/FAC, fabricantes de los jeans Mango, Soviet y Diesel. Desde hace dos meses están desarrollando un agresivo programa de expansión de marca mediante el otorgamiento de licencias, que implican la fabricación de más de cuarenta rubros diferentes con los que piensan tentar –desde agosto– a un selecto segmento: los llamados "Mango boys", un target de rockeros chetos que *curten* la onda de la moto pesada.

"No sólo vamos a licenciar líneas de productos que ya estamos trabajando sino también rubros absolutamente nuevos", explica Damir Dominis, gerente del proyecto motorizado por los hermanos Cohen (Blueman) y Federico Alvarez Castillo (FAC). "El rango va desde el cuero (que es nuestra identificación máxima) hasta sábanas y toallas, pasando –por ejemplo– por papelería, relojes o cerveza." Hay una inexorable excepción: el jean nunca se va a licenciar –aseguran– porque es el corazón de la marca.

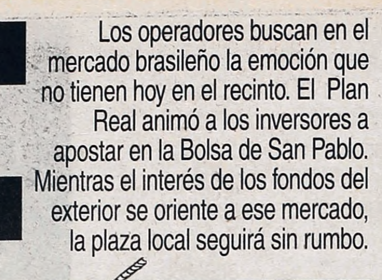
El objetivo de abrir el juego con Mango es obvio: potenciar la marca y multiplicar las ventas, sumando rubros que ellos no producen. Además encaja con precisión en el desarrollo de sus nuevos locales *marqueros*, los Brand Stores.

–*¿Cómo surge la decisión de impulsar este perfil de negocios?*, le preguntó CASH al ejecutivo.

–El principal impulso fue la maduración de la marca que en determinado momento necesita expandirse para no quedar ahogada. Mango es hoy su marca más fuerte. Luego de siete años sigue en auge y la cartera de clientes suma más de 200 comercios. Dos datos fueron las pruebas más elocuentes para Blueman/FAC del buen momento de la marca. Cuando empiezan a aparecer los truchos (las falsificaciones) es cuando empezás a estar tranquilo porque está indicando que hay una demanda insatisfecha.

Jorge Furia Acciaresi, gerente de Promoción, refuerza: "Hace dos años que nos vuelven locos, nos hacen perder miles de miles de dólares, y además nos queman la marca. Principalmente en accesorios, sobre todo bolsos y anteojos". Y añade con una implícita advertencia: "Todos los días metemos en cana a alguien".

La otra evidencia la recibieron de manos de Alpargatas, dueña del mercado de telas denim para jeans. En sus relevamientos de las marcas de las empresas a las que les venden, Mango aparece en primer término en todos los ítem, tales como recordación, identificación, etc. "Estar hacedos años primeros en el ranking –se ufana Dominis– significa que tiene asegurada una vida futura impresionante."



Los operadores buscan en el mercado brasileño la emoción que no tienen hoy en el recinto. El Plan Real animó a los inversores a apostar en la Bolsa de San Pablo. Mientras el interés de los fondos del exterior se oriente a ese mercado, la plaza local seguirá sin rumbo.

El Buen Inversor

EL TURNO DE BRASIL

(Por Alfredo Zaiat) Con pocos negocios y un mercado que no brinda señales de recuperación inmediata, los financistas que hasta ahora sólo se interesaban por el desarrollo de la plaza local están empezando a abrir su horizonte de inversión. Tímidamente, pero sin pausa, los pesos pesado del recinto están realizando las primeras colocaciones en las Bolsas de San Pablo y Río de Janeiro. Y no es por capricho o por una corazonada: muchos especialistas están apostando a que si el Plan Real tiene éxito, el mercado brasileño registraría un boom similar al experimentado en su momento por el mexicano, chileno y argentino.

En los informes semanales que elaboran varios corredores se ha incluido una sección especial dedicada a analizar la evolución de la Bolsa de Brasil. Varios agentes están buscando asociaciones con operadores del vecino país para estar presentes en estos momentos en esa plaza. Y durante agosto se ofrecerá en el recinto un fondo común cerrado cuyo objetivo será la inversión en acciones brasileñas. De esta forma, los operadores están diversificando sus colocaciones, relegando por ahora a los papeles locales que pocas satisfacciones han ofrecido en lo que va del año.

Los financistas se entusiasmaron con el mercado brasileño a partir del lanzamiento del Plan Real (programa económico que ancló el signo monetario al dólar, y promete limitar la emisión de dinero y reducir el gasto público) y del repunte en las encuestas de opinión por la carrera presidencial del candidato oficialista Fernando Henrique Cardoso en detrimento de Inacio "Lula" da Silva. En ese contexto se lanzará en el recinto el fondo de acciones de empresas brasileñas, que cotizará en la rueda y su patrimonio inicial será de entre 25 y 100 millones de pesos, de acuerdo a la aceptación de la colocación.

Al mismo tiempo se está verificando en la plaza local un lento proceso de disminución de la exposición de los inversores del exterior. Sus portafolios están siendo paulatinamente desarmados –aún es difícil saber si se trata de un fenómeno momentáneo o de una estrategia de mediano plazo–, lo que explica en gran parte la actual depresión del mercado. En tanto, el comportamiento de los fondos extranjeros hacia la plaza brasileña es diferente: la Bolsa de Valores de San Pablo informó que en junio los inversores del exterior aumentaron su presencia y representaron el 16 por ciento (864 millones de dólares) del volumen total negociado en ese mercado.

Y los especialistas estiman que el ritmo de ingresos de capitales será cada vez más intenso a medida que se vaya consolidando el plan económico, destacando que la participación de inversores del exterior aún no alcanzó su máximo, registrado en febrero de este año cuando ascendió a 1600 millones de dólares.

No hay que ser muy perspicaz para darse cuenta de que este giro en el interés de los fondos extranjeros obviamente afectará por lo menos en los próximos meses a la actividad bursátil local. De todos modos, algunos financistas remarcan que, por un lado, no por eso hay que pensar que ya no habrá posibilidad de realizar negocios, y por otro que hay que esperar el desarrollo del Plan Real, ya que el entusiasmo inicial puede transformarse inmediatamente en frustración.

INFLACION
(en porcentaje)

Julio 1993	0,3
Agosto	0,0
Setiembre	0,8
Octubre	0,6
Noviembre	0,1
Diciembre	0,0
Enero 1994	0,1
Febrero	0,0
Marzo	0,1
Abril	0,2
Mayo	0,3
Junio	0,4
Julio*	0,6

(*) Estimada
Inflación acumulada julio 1993 a junio de 1994: 3,0%.

TASAS



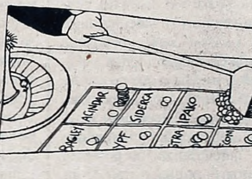
	VIERNES 15/7 en $ % mensual	VIERNES 15/7 en u$s % anual	VIERNES 22/7 en $ % mensual	VIERNES 22/7 en u$s % anual
Plazo Fijo a 30 días	0,7	5,9	0,7	5,7
a 60 días	0,8	6,4	0,8	5,8
Caja de Ahorro	0,3	2,5	0,3	2,5
Call Money	0,7	6,0	0,6	5,5

NOTA: Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la tasa que reciben los pequeños y medianos ahorristas.

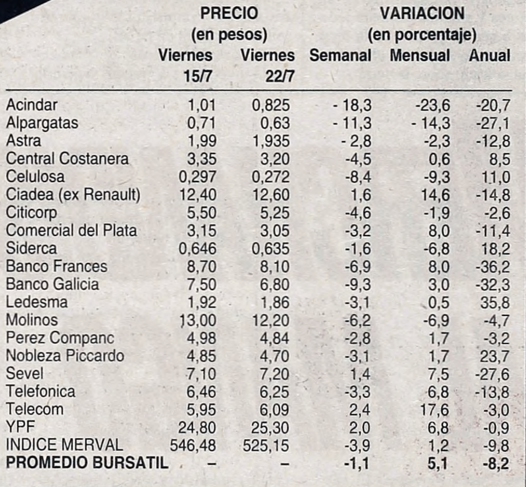
LOS PESOS Y LAS RESERVAS DE LA ECONOMIA
(en millones)

	en $
Cir. monet. al 21/7	11.647
Base monet. al 21/7	15.931
Depósitos al 19/7	
Cuenta Corriente	2.851
Caja de Ahorro	2.887
Plazo Fijo	5.575
	en u$s
Reservas al 7/6	
Dólares	12.977
Bonex	1.623
Oro	1.642

Nota: La circulación monetaria es el dinero que está en poder del público y en los bancos. la base monetaria son los pesos del público más los depósitos de las entidades financieras en cuenta corriente en el Banco Central. Los montos de los depósitos son una muestra realizada por el BCRA. Las reservas están contabilizadas a valor de mercado.



ACCIONES



	PRECIO (en pesos) Viernes 15/7	PRECIO (en pesos) Viernes 22/7	VARIACION (en porcentaje) Semanal	VARIACION (en porcentaje) Mensual	VARIACION (en porcentaje) Anual
Acindar	1,01	0,825	- 18,3	-23,6	-20,7
Alpargatas	0,71	0,63	- 11,3	- 14,3	-27,1
Astra	1,99	1,935	- 2,8	-2,3	-12,8
Central Costanera	3,35	3,20	-4,5	0,6	8,5
Celulosa	0,297	0,272	-8,4	-9,3	11,0
Ciadea (ex Renault)	12,40	12,60	1,6	14,6	-14,8
Citicorp	5,50	5,25	-4,6	-1,9	-2,6
Comercial del Plata	3,15	3,05	-3,2	8,0	-11,4
Siderca	0,646	0,635	-1,6	-6,8	18,2
Banco Frances	8,70	8,10	-6,9	8,0	-36,2
Banco Galicia	7,50	6,80	-9,3	3,0	-32,3
Ledesma	1,92	1,86	-3,1	0,5	35,8
Molinos	13,00	12,20	-6,2	-6,9	-4,7
Perez Companc	4,98	4,84	-2,8	1,7	-3,2
Nobleza Piccardo	4,85	4,70	-3,1	1,7	23,7
Sevel	7,10	7,20	1,4	7,5	-27,6
Telefonica	6,46	6,25	-3,3	6,8	-13,8
Telecom	5,95	6,09	2,4	17,6	-3,0
YPF	24,80	25,30	2,0	6,8	-0,9
INDICE MERVAL	546,48	525,15	-3,9	1,2	-9,8
PROMEDIO BURSATIL	–	–	**-1,1**	**5,1**	**-8,2**



DOLAR
(cotización en casas de cambio)

Viernes ant.	0,9990
Lunes	0,9990
Martes	0,9990
Miércoles	0,9990
Jueves	0,9990
Viernes	0,9990



ME JUEGO

TOMAS MOUNTFORD

Gerente de Mesa de Dinero de EXPRINTER BANCO

–El mercado continúa con tendencia negativa, ¿cuándo se animarán nuevamente los negocios en el recinto?

–No hay que olvidarse que el mercado local está incorporado a un flujo de fondos globalizado. Los operadores se mueven en base a la evolución de ciertas variables claves de la economía estadounidense: la tasa de interés de los bonos a 30 años, las paridades cambiarias dólar/yen y dólar/marco, y el índice Dow Jones. Y precisamente esas variables están registrando intensas fluctuaciones, lo que impacta indefectiblemente en las cotizaciones de las acciones y de los títulos públicos.

–¿Qué están haciendo entonces los financistas?

–La mayoría está en posiciones líquidas, es decir que mantienen una porción importante de su cartera en cash. De este modo, los operadores pueden aprovechar inmediatamente oportunidades de inversión, que obviamente son de corto plazo.

–¿Cuándo se modificará esa tendencia?

–Es difícil saberlo. El mercado se mueve por variables exógenas que no maneja. La opinión de los especialistas está dividida acerca de la marcha de la economía estadounidense, pero casi todos coinciden en que aún no concluyó el ajuste alcista de la tasa de interés de largo plazo. Por lo tanto, los inversores institucionales van a esperar antes de tomar una decisión de incrementar su exposición en activos de riesgo. Creo que durante los próximos tres meses los negocios estarán reservados para los profesionales que se dedican a realizar operaciones de *trading* (compraventa rápida de papeles).

–¿Cuál es el comportamiento de los inversores del exterior?

–Están aprovechando oportunidades de inversión en acciones y bonos muy castigados. Pero hay que tener en cuenta que cuando obtienen un pequeño margen de ganancias venden inmediatamente los papeles. No están teniendo una presencia muy activa.

–Con este panorama, ¿qué les recomienda a los pequeños ahorristas?

–Deben sacrificar un poco sus expectativas de ganancias e invertir entonces en papeles de baja volatilidad.

–¿Qué acciones le gustan?

–Telecom, Transportadora de Gas del Sur y Astra. Estas tres acciones son para inversores conservadores.

–¿Cómo armaría una cartera de inversión?

–Colocaría un 50 por ciento en plazo fijo en pesos, un 30 en Bote y Bónex y un 20 en Transportadora de Gas del Sur y Telecom.

–¿Existen factores políticos locales que influyen, además de los acontecimientos externos, en el ánimo de los operadores?

–En el último mes y medio el desarrollo de la Convención Constituyente inquietó a algunos financistas. Pero ahora ya no es un tema que preocupe. Lo que sí alarmó fue el atentado terrorista a la AMIA. Yo creo además que la creación de la Secretaría de Seguridad agregó una cuota más de incertidumbre.

–¿Se juega a afirmar que el tipo de cambio no se modificará hasta fines de 1995?

–Sí.



TITULOS PUBLICOS

	PRECIO		VARIACION (en porcentaje)		
	Viernes 15/7	Viernes 22/7	Semanal	Mensual	Anual
Bocon I en pesos	69,00	66,50	-3,6	-3,6	- 32,4
Bocon I en dólares	81,40	79,60	-2,2	1,1	-18,1
Bocon II en pesos	51,00	49,30	-3,3	-1,4	- 38,4
Bocon II en dólares	66,40	65,00	-2,1	0,8	- 24,7
Bónex en dólares					
Serie 1984	99,50	99,50	0,0	-0,8	2,9
Serie 1987	96,00	96,00	0,0	0,4	0,7
Serie 1989	90,15	90,20	0,1	-0,5	-0,5
Brady en u$s					
Descuento	70,87	68,50	-3,3	-3,4	- 20,5
Par	51,00	50,50	-1,0	-2,4	-26,9
FRB	74,12	72,50	-2,2	-2,0	- 17,7

Los precios son por la lámina al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.

MUNDO

POR DANIEL VICTOR SOSA

El acto del 26 de julio –aniversario del asalto al Cuartel Moncada– presentará este año componentes inéditos. Fidel Castro transfirió el 49 por ciento de la empresa telefónica al grupo mexicano Domus por 1500 millones de dólares, en el paso más osado de su proceso de apertura.

Cuba también privatiza

ASALTO AL DOLAR

Junto con las renovadas promesas de sacrificios, la celebración pasado mañana en Cuba del aniversario del asalto al Cuartel Moncada incluirá un nuevo panorama de insólita apertura al capital extranjero. La todavía socialista economía caribeña sumó recientemente tres hechos simbólicos en ese rumbo: la privatización de la empresa telefónica, la realización en La Habana de un seminario de negocios organizado por el semanario británico *The Economist* y la visita del modisto Pierre Cardin a Fidel Castro para tantear el terreno como paso previo a un desembarque que añadiría elegancia a las reformas.

La presencia en la isla del creador francés a mediados del mes pasado –siguiendo los pasos de Luciano Bennetton hace un par de años– no pasaría de ser anecdótica si no fuera por el antecedente de su recordado viaje a China hace 18 años para iniciar lo que luego serían florecientes negocios. Los sectores de turismo, tabaco, textil y jugo de frutas parecen ser algunos de los de mayor perspectiva en el horizonte cubano.



Carlos Solchaga, ex ministro español y asesor de Cuba.

Un espectro más amplio todavía es el que abarcó el encuentro "Cuba: open to business" al que asistió un centenar de inversores de 16 países convocados por la revista inglesa. Allí el asesor del gobierno (y ex ministro de Economía de España) Carlos Solchaga explicó el rumbo emprendido por la economía cubana:

- Tras un primer período de adaptación pasiva al cataclismo con reparto de sufrimientos entre la población, el país trata de insertarse en la economía mundial.
- Para ello diseña una operación de caza de dólares a través de la captación de las tenencias internas y del fomento a la actividad turística y a las inversiones extranjeras.
- El vehículo de ese desarrollo han de ser las empresas mixtas, en las que el socio extranjero puede atesorar hasta el 49 por ciento de la propiedad y en algunos casos la mayoría absoluta.

Las dificultades en ese camino están dadas en primer lugar por la magnitud de la crisis. Desde el cese de la ayuda soviética hace cinco años la economía cubana se contrajo a casi la mitad. Y para colmo la capacidad de compra exterior, que bajó de 8 a 2 mil millones de dólares, sigue afectada por las malas zafras azucareras. La que recién concluye se redujo en 10 por ciento en relación con la anterior y se situó en un nivel de casi la mitad de la de hace dos campañas (3,7 millones de toneladas, frente a 7 millones), afectada severamente por las lluvias y por la escasez de combustible, electricidad y equipos. Esas calamidades relativizan el impacto de medidas como la garantía a inversores de total repatriación de beneficios, o la ley de auto-empleo, que liberalizó el ejercicio de 150 profesiones en las que los cubanos pueden instalarse por cuenta propia. En tanto, otros cambios conllevan un alto costo social, como la reestructuración estatal que suprimió 13 institutos y comités; la eliminación de subsidios a empresas no rentables; el corte de algunos beneficios gratuitos; y el reajuste de precios.

En ese marco crítico, el experimento de mayor magnitud es la venta del 49 por ciento de Emtel, la compañía estatal de teléfonos, al grupo mexicano Domus, que comprometió el pago de 1500 millones de dólares en los próximos siete años. Por cierto el emprendimiento debe afrontar escollos como el hecho de que la red de telecomunicaciones permanece casi intocada desde hace décadas, y que la isla no puede recibir remesas de su mayor mercado de larga distancia, Estados Unidos.

La apuesta de los empresarios mexicanos y del gobierno de Cuba, sin embargo, apunta a mejorar simultáneamente los servicios y a establecer un precedente para inversiones privadas de largo plazo, como caso piloto para desencadenar una onda de ingreso de capitales externos. El plan, por lo pronto, requiere triplicar la red actual de un millón de líneas telefónicas, y las autoridades cubanas accedieron a conceder por 55 años el monopolio sobre los servicios locales o de larga distancia, así como los de transmisión de datos e imágenes.

Javier Garza, titular del grupo Domus con sede en Monterrey, descartó "riesgos políticos" para su inversión "como lo demuestran otras aplicaciones de empresarios italianos y franceses". Mientras, otro grupo mexicano –Vitro, líder en la industria vidriera– anunció que también invertirá en la isla.

Esa tendencia fue avalada por el propio presidente Carlos Salinas de Gortari, que realizó una visita relámpago a La Habana un mes atrás. Allí ató otro acuerdo con su colega Fidel Castro: Mexpetrol, una joint venture entre la estatal Pemex y otras compañías mexicanas, podría gastar 100 millones de dólares para resucitar la refinería de Cienfuegos, la mayor de la isla.

PERIPLO

PERU. La economía peruana se mantiene como la más dinámica de América latina: con una tasa de crecimiento de 11,8 por ciento en los primeros cinco meses del año superó inclusive las expectativas del propio Gobierno, que había proyectado una expansión de 5 puntos para todo el año. El área de mayor progreso fue la pesca, con un salto de 33 por ciento en relación con enero-mayo del año pasado, cuando experimentó un buen desempeño luego de la crisis de 1991 y 1992. Perú es el tercer país en el ranking mundial de la industria y lidera las exportaciones de harina de pescado para usar como fertilizante o forraje. Este año el sector espera sobrepasar en 20 por ciento el nivel de envíos de 1993.

PROYECTOS. La producción agrícola también creció 16 por ciento en los primeros cinco meses, mientras se registró una sensible recuperación del sector de la construcción. El gobierno de Alberto Fujimori, con la ayuda de los bancos Mundial e Interamericano de Desarrollo, está inyectando dinero en la infraestructura del país. Las obras viales, en particular, están elevando las ventas de cemento y hierro. A la vez, el sector minero –responsable de casi la mitad de las divisas externas– se benefició con los recientes aumentos de precios internacionales, sobre todo del cobre.

ENFOQUE

(Por Daniel Novak *) Propongo hacer algunas reflexiones sobre la estabilidad, hoy por hoy el principal argumento económico y político del Gobierno. Sin ninguna duda se trata de uno de los logros más importantes del Plan de Convertibilidad y para corroborarlo basta recordar que en los últimos doce meses el índice de precios minoristas creció un tres por ciento y el de precios mayoristas apenas 0,2 por ciento, y todo ello sin controles de precios de ningún tipo.

Pero hay además otra característica notable en este proceso de estabilización de precios: se consiguió no sólo sin necesidad de una recesión profunda sino en el marco de un importante aumento del producto bruto interno en los últimos tres años. Esto, que a simple vista parece la segunda gran virtud del plan, esconde la "trampita" que me hace dudar de su consistencia y perdurabilidad.

Los tres ingredientes básicos de esta estabilidad fueron la convertibilidad de la base monetaria en dólares, la fijación del tipo de cambio nominal y la apertura comercial externa casi irrestricta. El requisito fundamental para que todo esto diera como resultado un alto grado de estabilización de precios simultáneo a una importante reactivación económica, fue el fenomenal ingreso de fondos desde el exterior –al calor de uno de los períodos con más bajas tasas de interés en los mercados internacionales–, estimado por el ministro de Economía en U$S 35.000 millones en los últimos tres años.

La pregunta a formularse ahora es si con menor ingreso de fondos externos es la estabilidad es sostenible y, si lo es, bajo qué condiciones. El interrogante no es trivial, porque desde hace casi seis meses las tasas de interés externas comenzaron a subir –y lo seguirán haciendo durante los próximos meses–, y la necesidad de financiamiento externo de la Argentina sigue creciendo. Como ejemplo de esto último basta señalar que el déficit comercial de los últimos doce meses supera ya los U$S 5700 millones y el déficit del balance de pagos alcanzará este año cerca de 14.000 millones.

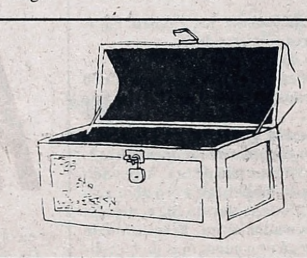
Con un financiamiento externo insuficiente, que se dará simplemente si el ingreso de fondos externos es menor que el déficit del balance de pagos, la estabilidad de precios sólo es sostenible con un importante grado de recesión interna. Pero no con una recesión provocada deliberadamente sino con el simple funcionamiento del "piloto automático" de este plan económico: menor liquidez monetaria por la pérdida de reservas, aumento de las tasas internas de interés, reducción del crédito comercial y para consumo y consecuente caída de la demanda. Al final de este proceso habrá reducción de la recaudación tributaria y problemas fiscales que harán difícil poder sostener la convertibilidad con este tipo de cambio.

Si para evitar esto la conducción económica recurre al mayor endeudamiento externo del Estado, como probablemente lo hará para financiar el plan de viviendas para la campaña electoral, podrá ir generando un clima de desconfianza que reduzca aun más el ingreso de fondos privados, corriendo el riesgo del reflujo de algunos capitales y, en el extremo, generando la probabilidad de una presión cambiaria que pueda afectar el sostenimiento de la convertibilidad y de la estabilidad alcanzada. El otro aspecto importante del sostenimiento de la estabilidad no es económico sino social. Este plan económico ha provocado un aumento de la tasa de desempleo del 7 al 12 por ciento aun con un incremento del PBI superior al 20 por ciento. ¿Cuánto aumentará la tasa de desempleo si el PBI se estanca o empieza a decrecer por falta de financiamiento externo? Además, dentro de este plan económico parece que hay regiones del país que no son viables, las que –como los maderos de San Juan– piden empleo y les ofrecen más ajuste fiscal. El segundo interrogante pasa entonces por preguntarse cuán sostenible en el tiempo es una estabilidad que genera desempleo creciente y regiones excluidas. Me duele pensar que en la respuesta a este interrogante pueda haber alguna Supersecretaría de Seguridad Interior.

Mi conclusión es que en realidad esta estabilidad que se esgrime como logro intocable es mucho más precaria de lo que parece y que no es cierto, como afirman algunos comunicadores, que ya sea una materia aprobada. En verdad es una materia todavía pendiente de consolidar, pero no bajo las pautas de este plan económico, sino de las de otro en el que el crecimiento económico incluya a todas las regiones e induzca más empleo productivo.

** Asesor económico de Chacho Alvarez.*

EL BAUL DE MANUEL



Por M. Fernández López

Inventos argentinos

Una parte precisa de su ingreso o patrimonio es guardada por los particulares en efectivo, según los negocios o urgencias que prevea atender. Esta noción es antigua en la economía y fue suscripta por autores muy diversos. Por ejemplo: "El dinero necesario para la circulación interior de un país... está ligado por la misma reciprocidad de los cambios, y por el inmediato interés que todos tienen en no desprenderse de la parte precisa para la correspondencia de los negocios y satisfacción de las urgencias privadas". No lo escribió Petty, Smith, Marshall o Keynes, quienes empero no le hubieran cambiado un punto o una coma, sino Mariano Moreno, en su *Representación de los hacendados de las campañas del Río de la Plata* (30/9/1809). Los sobredichos autores enriquecieron la idea principal. Petty, v.gr. encontró que la "medida y proporción de dinero que hacen mover el comercio de una nación" es específica para grupos o segmentos de transacciones: "Existe cierta proporción de *cuartos* (de penique) necesarios en el comercio minorista como cambio de la moneda de plata, e incluso para aquellas cuentas que no pueden ajustarse aun con las más pequeñas denominaciones de plata". A ese motivo *transacciones*, que hace que gran parte del dinero circulante sea retenido en efectivo por los particulares, Keynes añadió el motivo *precaución*: dinero que se retiene para evitar o prevenir *inconvenientes, embarazos o daños*. En la Argentina, donde crece la cultura autoritaria y agresiva, la implantación de las maquinitas en los colectivos, fracturó en dos al dinero: arriba del colectivo, el dinero de metal no es sustituible por dinero de papel. Si usted no tiene el primero, es *echado compulsivamente* del transporte público, así sea un anciano o esté en medio del campo. Como esto lo saben todos, la demanda *precautoria* de dinero de metal aumentó extraordinariamente: nadie desea pasar por la humillación y la violencia. ¿No era previsible? Inventamos el colectivo y no sabemos administrarlo bien. Aproveche, pues, lleve hoy, en Europa no se consiguen, son los inventos argentinos: el dulce de leche, los pedidos de prórroga, las investigaciones hasta las últimas consecuencias, los "caiga quien caiga", los juicios y castigos a los responsables...

Formas de hacerlo

La economía matemática comenzó a enseñarse en la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA por una iniciativa de los profesores Luis Roque Gondra y Hugo Broggi, en junio de 1918, quienes propusieron dar un curso libre de "Economía pura, en diez lecciones semanales". El soporte bibliográfico eran los *Principios de Economía Pura de Mafeo Pantaleoni*, traducidos por Gondra en 1917 y publicados en 1918. Fue Pantaleoni uno de los primeros en exponer una ciencia económica con orientación subjetivista, basada en el principio económico, en su variante de *principio hedónico*, por el que cada individuo busca "en la satisfacción de sus gustos o necesidades la mayor satisfacción posible" (Gondra, 1940). Un comentario a Pantaleoni decía: "La primera parte del libro, que trata del principio hedónico, iría mejor como introducción a un manual refinado dearte culinario o a un tratado aun más refinado, *sulle posizioni di amanti*". Gramsci, autor de esas líneas, aludía al libro sánscrito tan admirado por Occidente, que codificaba las múltiples vías en que dos participantes pueden llegar a un objetivo común. Casi seguramente sin proponérselo, Gramsci nos indica que en Economía un fin dado puede alcanzarse por múltiples caminos, tal como conoce cualquier estudiante de Economía que ha estudiado *funcionales*. Por ejemplo, sean estos objetivos: pagar la deuda externa, mejorar el régimen previsional y aumentar la capacidad competitiva del aparato productivo. Si usted ama a la gente, buscará el primero produciendo y exportando mucho más, lo que no es asequible sin activa intervención y planificación estatal; el segundo, con una política de pleno empleo y altos salarios, que por sí sola eleva el cociente *Aportes previsionales/Jubilados*. Todo esto supone más crecimiento, ocupación y bienestar. Si, en cambio, la gente sólo es tenida en cuenta al votar, el primer objetivo lo buscará con gran carga fiscal e impuestos regresivos (IVA); el segundo, sustituyendo el régimen previsional solidario por uno egoísta (las AFJP); el tercero, con la superexplotación del trabajador (flexibilidad laboral). Estos caminos satisfacen a las "relaciones carnales" con el exterior. Cuáles se eligen para transitar revela bien a qué amo se sirve.

BANCO DE DATOS

Atma

Noblex Argentina lanzará al mercado una línea de electrodomésticos Atma, instalando nuevamente la tradicional marca en la plaza local. La fábrica Atma quebró hace unos años asfixiada financieramente, y Noblex adquirió esa marca para comercializar sus productos. De esta forma, ingresa al negocio de electrodomésticos con un nombre reconocido por los usuarios, estrategia que están implementando varios grupos empresarios. Por ejemplo, el año pasado volvió al mercado Winco, marca recordada por los viejos equipos de radio. Al incorporar la línea Atma a su estructura de comercialización, Noblex complementó su actividad, que hasta ahora tenía como fuerte la producción de artículos de audio, televisión y video, negocio que le significó el año pasado una venta de más de 400 mil unidades de sus marcas Noblex, Yamaha y Samsung.

Francisco Natino e Hijos

Cuando las condiciones del mercado bursátil sean más favorables, la constructora Francisco Natino e Hijos convocará a los inversores para que participen del capital de la compañía. El Banco Central de Negocios está piloteando la colocación en el recinto del 20 por ciento de la empresa, suscripción que tiene el objetivo de acercar fondos frescos a Natino, para que ésta pueda financiar su agresivo programa de inversiones. Dentro de su plan de expansión, Natino se asoció hace poco meses con la empresa Método Ingeniería de Brasil. La constructora, fundada en 1910, posee el 16 por ciento del consorcio Covimet (Roggio, Aragón, Polledo, Hemarsa, Semaco y Servente), que tiene a su cargo la remodelación y enlace de la Avenida 9 de Julio con la Lugones y la autopista La Plata-Buenos Aires. También participa del grupo adjudicatario de la construcción de la autopista Ezeiza-Cañuelas. Además, opera en Puerto madero, IRSA le confió la remodelación y ampliación del edificio que fuera del Registro Nacional de Armas, y no estará ausente en la construcción del Estadio Polideportivo de los Juegos Panamericanos Mar del Plata 1995.

Giménez Zapiola

Uno de los principales brokers inmobiliarios se asoció a Binswagner Co. de Filadelfia, empresa que el año pasado realizó operaciones por casi 750 millones de dólares. Giménez Zapiola busca así posicionarse en el mercado de la mano de la principal inmobiliaria de Estados Unidos en la compraventa de establecimientos industriales y comerciales.